GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

WARSZAWA, 1 KWIETNIA 1932

NR. 7 ROK II

DWA TYGODNIE

W OCZEKIWANIU

MAŁY UKŁAD POLSKO-NIEMIECKI

GŁÓWNE ZADANIE GOSPODARCZE

TADEUSZ ŁYCHOWSKI

WIERZYCIELE I DŁUŻNICY

KAZIMIERZ BRODNICKI

UWAGI

CENA I SPOŻYCIE

PRZEMYSŁ A ROLNICTWO

POLITYKA BANKU POLSKIEGO

MECHANIZACJA I BEZROBOCIE

DYSKUSJA

NIWELACJA ŚWIADCZEŃ SOCJALNYCH

JERZY KOMARNICKI

ZASTRZEŻENIA

F. WILCZYŃSKI

NOTATKI

ŚMIERĆ IVARA KREUGERA

CENTRALIZACJA PRAC BADAWCZYCH

„BANKOWOŚĆ W POLSCE"

MITYCZNA LICZBA

CENA NUMERU 90 GR. PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR.

GOSPODARKA NARODOWA

NIEZALEŻNY DWUTYGODNIK GOSPODARCZY

Redaktor: KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI   Sekretarz Redakcji: ZOFJA CIECHOMSKA

KOMITET REDAKCYJNY: ALEKSANDER K. IVANKA, BOHDAN ŁĄCZKOWSKI, TADEUSZ ŁYCHOWSKI, JÓZEF PONIATOWSKI, KAZIMIERZ SOKOŁOWSKI

DWA TYGODNIE

W OCZEKIWANIU.

Zapewne nie w związku z nadejściem kalendarzowej wiosny daje się zaobserwować wzrost nastrojów „wiosennych". Powiew optymizmu idzie od Zachodu i dociera do Polski, będącej jak wiadomo krajem ludzi zgryźliwych. Czy istnieją jednak objektywne przesłanki tej psychologicznej zmiany frontu?

Wyraźna poprawa sytuacji, a zatem i nastrojów, zarysowała się w Anglji. Kto pamięta, jaka depresja psychiczna ogarnęła anglików wczesną jesienią ub. r., kiedy funt lada dzień miał ulec dewaluacji, ten nie bez zdziwienia może dzisiaj skonstatować, że *dokonana* dewaluacja postawiła angilków mocno na nogi. Udało im się bowiem uporać z szeregiem dokuczliwych kwestyj (ciężar długów i płac, deficyt budżetowy, spadek eksportu węgla, ucieczka złota), a chociaż zagadnienie bezrobocia nadal pozostaje otwarte, to ogólny wynik, którego symbolem jest przedterminowa spłata kredytów „ratunkowych" z ub. r., musi być uznany za zadowalający.

Znaczenie tego faktu ma pierwszorzędne znaczenie emocjonalne, przekonywa bowiem o możliwościach przełamywania nastroju depresji i zniechęcenia, w jakich dzisiaj znajduje się niewątpliwie większa część mieszkańców świata. Reakcja, o której mówimy, nie ogranicza się atoli do Anglji, lecz rozszerza się znacznie dalej. Giełdy zachodnio - europejskie wykazują znowu ożywioną działalność, papiery procentowe zwyżkują (przykładem tego silny wzrost kursów naszych pożyczek zarówno na giełdach zagranicznych, jak i na giełdzie warszawskiej). O rozwiązaniu reparacyjnej kwadratury koła mówi się z dużą dozą optymizmu. Sytuacja w Niemczech przestała być zmorą, aczkolwiek osoba nowego prezydenta Rzeszy jest jeszcze pod znakiem zapytania. To jeszcze nie wszystko. Banki emisyjne rozpoczynają obniżać stopę dyskontową. Bank Angielski z 6 proc. dochodzi w szybkim przeciągu czasu do 3½ proc., dyskonto spada w Nowym Yorku i Amsterdamie do 3 proc., w Paryżu do 2½ proc., w Zurychu do 2 proc. Nawet Bank Rzeszy obniża stopę dyskontową z 7 na 6 proc. Linja cen przestaje iść ku dołowi. Procesy deflacyjne bądź mają się ku końcowi, bądź zdradzają skłonność przerodzenia się w inflację, rzecz prosta — umiarkowaną („redeflacja"). I to jest punkt bardzo istotny, sprzyjający przełamaniu psychozy kryzysu.

Tem niemniej jesteśmy jeszcze zapewne b. dalecy od wyjścia z kryzysu. Jak długo kryzys trwać będzie i jakie będą jego konsekwencje — obecnie nie wiadomo. Wydaje się, że nie nadszedł jeszcze moment przełomowy w znaczeniu radykalnego zwrotu w tą lub tamtą stronę. Panujące powszechnie tendencje autarchiczne nie sprzyjają odrodzeniu wolnej wymiany towarów i kapitałów. We wszystkich poczynaniach daje się przeto wyczuć chęć beznamiętnej obserwacji, ostrożnego wyczekiwania i zwlekania z wydaniem wyraźnych decyzyj. Niebezpieczeństwo, grożące gospodarstwu od strony deficytów budżetowych, nie maleje, a nawet w wielu państwach wzrasta. Dla utrzymania przy życiu produkcji przemysłowej stosuje się co raz to ostrzejszy dumping i — przyjmuje zamówienia sowieckie (Niemcy). Korzysta się z doraźnych, niewielkich, krótko - i średnioterminowych pożyczek (Belgja, Czechosłowacja) dla złagodzenia wstrząśnień, których uniknąć nie można bez mobilizacji kredytów zagranicznych na wielką skalę (zadanie dzisiaj nie do osiągnięcia) lub chęci zdecydowanego zwrotu w kierunku inflacji, która wzbudza zbyt poważne zastrzeżenia, by się z niemi nie liczyć.

Zestawiając ze sobą objektywne fakty, które raz

dowodzą, piętrzenia się trudności gospodarczych, drugi zaś raz świadczą o pewnych lokalnych objawach poprawy, pragniemy podkreślić, że charakterystycznym w nich jest tylko czynnik psychologiczny: ludzie *chcą* widzieć koniec kryzysu. Nie są jednak bezwzględnie przekonani o tem, żeśmy już minęli jego punkt kulminacyjny. Sytuacja jest nadal nie wyjaśniona.

MAŁY UKŁAD POLSKO-NIEMIECKI.

Po parotygodniowych pertraktacjach polsko-niemieckich został w dniu 26 marca br. podpisany układ, regulujący szereg kwestyj, dotyczących wymiany towarowej pomiędzy Polską a Niemcami. Strona polska zobowiązała się do poczynienia pewnych ulg w stosowaniu wobec Niemiec przepisów rozporządzenia Rady Ministrów o zakazach przywozu niektórych artykułów (rozporządzenia z grudnia ub. r. i z lutego b. r.), strona niemiecka zaś zobowiązała się do pewnych ustępstw w zakresie przywozu polskiego masła i jaj. Pozatem obydwie strony ograniczą stosowanie nawzajem swych taryf maksymalnych do towarów, podlegających zakazom względnie cłom bojowym.

Na podstawie dotychczasowych doświadczeń, a także z uwagi na stan rzeczy, panujący dzisiaj w wymianie międzynarodowej, nie jesteśmy skłonni przypisywać wzmiankowanemu układowi szczególnie wybitnego znaczenia. Mamy podstawy przypuszczać, że *bezpośrednie* skutki układu z 26 marca będą całkowicie niewielkie, jak niewielkim jest ich zakres działania, który w niczem nie narusza prawa obydwuch stron regulowania przywozu w sposób, jaki danemu krajowi wyda się najwłaściwszy.

Momentem, zasługującym na podkreślenie, jest w naszem mniemaniu fakt, że wspomniany układ doszedł do skutku w atmosferze nietylko wzajemnej wojny celnej pomiędzy dwiema układającemi się stronami, lecz i chaosu, jaki od pewnego czasu zapanował w dziedzinie wymiany międzynarodowej. Dalsze zaostrzenie tej wojny i dalsze potęgowanie chaosu nie leżało w interesie obydwuch partnerów. Układ z 26 marca, nie rozwiązując *podstawowych* zagadnień wymiany polsko - niemieckiej, jest bądź co bądź pozytywnym *przyczynkiem*, który — chociaż w wąskim zakresie — może się przyczynić do częściowego *odprężenia* wytworzonej w ostatnich miesiącach sytuacji.

TADEUSZ ŁYCHOWSKI

GŁÓWNE ZADANIE GOSPODARCZE

Hasło: „frontem do rynku wewnętrznego!“ jest hasłem, które przez bezkrytyczną część opinji publicznej utożsamiane jest ze skrajną samowystarczalnością gospodarczą kraju,

W ostatnich czasach nabrała barw i rumieńców dość już skądinąd wyblakła teorja oparcia naszej produkcji w obecnej epoce przełomowej o własny rynek zbytu. Hasło: „frontem do rynku wewnętrznego“ ogarnia nietylko te sfery, które z normalną myślą gospodarczą nie miały i nie mają nic wspólnego, ale — co dziwniejsza — przeniknęło do artykułów (prawda, że pisanych „ad usum“ t. zw. szerokich mas) takich ekonomistów, którzy obok godności naukowych noszą na sobie splendor laureatów w zakresie prac nad programem gospodarczym Polski. To, że bezkrytyczna opinja publiczna, dyskutując w chwilach wolnych od zajęć nad sprawami gospodarczemi, wypowiada się za „porzuceniem marnowania pieniędzy“ na eksport, za „rozwijaniem rynku wewnętrznego“ oraz — last but not least — za traktowaniem wszystkich poczynań polityki gospodarczej z punktu widzenia samowystarczalności i obrony państwa (co, będąc zupełnie słusznem w charakterze postulatu ubocznego, może sprowadzić odrazu na manowce, o ile urasta do podstawowej zasady), to może być jeszcze naogół zrozumiałe. Gra tu rolę zupełna nieznajomość procesów obrotu pieniężnego i towarowego, zdecydowana niechęć do zupełnie niepopularnego w Polsce handlu zagranicznego, a wreszcie—co bynajmniej nie jest najmniej ważne — psychologiczny czynnik narodowego zarozumialstwa, który w tym wypadku widzi w „rozwoju rynku wewnętrznego“ jakiś odpowiednik „uniezależnienia się od zagranicy“, „liczenia tylko na własne siły“, „dawania sobie rady samemu“ itd. itd. itd. Słowem zwykła megalomanja, oparta na nieznajomości rzeczy i znanych powszechnych wadach narodowych.

Zgoła inaczej przedstawia się sprawa, jeśli słyszymy hasła, nawołujące do zaprzestania „rujnującego nas eksportu“, z ust tych, których o brak znajomości rzeczy posądzić nie sposób. Nikt nie może przypuścić, aby ekonomiści, obserwujący obecny stan rzeczy w zakresie międzynarodowych stosunków gospodarczych, nie zwrócili uwagi na fakt, iż wszystko to, co nazywa się w języku potocznym „szałem protekcjonistycznym“ ostatnich miesięcy, posiada u wszystkich państw jedno wspólne założenie i jeden identyczny cel. Celem tym — jak to słusznie podkreśla zresztą wydany niedawno przez Sekretarjat Ligi Narodów memorjał o najnowszych posunięciach protekcjonistycznych na kuli ziemskiej dla użytku Komitetu Ekonomicznego Ligi — jest *troska o bilans płatniczy, przejawiająca się w każdym państwie — nieomal bez wyjątku*. Powodowana tą właśnie troską Anglja przechodzi na protekcjonizm celny, Francja kontyngentuje przywóz, Niemcy za wszelką cenę pragną powiększyć

eksport, inne kraje — bądź wzmagają wywóz, bądź chronią się przed nadmiernym przywozem całym aparatem środków polityczno-handlowych, stojących im do dyspozycji. Zachodzi pytanie, czemu zarządzenia te odnoszą się wyłącznie niemal do zakresu obrotu towarowego, pomijając zupełnie — jakby nieistniejące zupełnie — inne składniki bilansu płatniczego każdego kraju? A — przedewszystkiem — czemu należy przypisać ową niewytłumaczoną pozornie obawę o to, że bilans płatniczy w pewnym okresie (balance des comptes) będzie ujemny, co, jak dobrze wiemy z teorji, nie wyklucza zupełnie, że w najbliższej przyszłości zmienić się może na dodatni, dając w rezultacie upragnioną oscylację wokół poziomu równowagi?

Wskazywaliśmy już w uwadze, zamieszczonej w poprzednim numerze naszego pisma („Gospodarka Narodowa" z dn. 1 marca r. b. — p. t. Błąd w prawdzie), jak wielkie znaczenie posiada w obecnych anormalnych czasach bilans obrotów towarowych danego kraju dla jego bilansu płatniczego. Jeśli przyjmiemy jako zasadę, iż „towar idzie za pieniądzem" (zdarzają się czasem wyjątki, ale potwierdzają one tylko regułę), to fakt posiadania ujemnego bilansu „obrotów niewidzianych" w bilansie płatniczym musi pociągać za sobą normalnie dodatni bilans obrotów towarowych — i odwrotnie. Dlatego też troska o bilans handlowy w normalnym okresie funkcjonowania obrotu pieniężnego i towarowego pomiędzy poszczególnemi krajami nie może mieć z natury rzeczy żadnego sensu. Jeśli państwo przywozi więcej towarów niż ich wywozi, oznacza to tylko, że przywozi jednocześnie więcej kapitałów, niż wynosi jego ubytek kapitałowy. W tych warunkach też należy się spodziewać, iż normalnie funkcjonujący mechanizm cen obniży ceny wewnętrzne w danym kraju do tego poziomu, że import kapitału opłacać się nie będzie, a że natomiast siła rzeczy wzrośnie wywóz towarowy, tworząc w sumie sytuację odwrotną. Otóż wydaje się, iż część ekonomistów w Polsce, zapatrzonych w tę niezbitą prawdę, zapomina, iż cała ta teorja do sytuacji w obecnym okresie zastosować się nie da w żadnym razie.

Dziś liczyć się trzeba przedewszystkiem z faktem ustania niemal zupełnie ruchu międzynarodowego kapitałów. Żaden kraj wierzycielski nie posiada dziś kapitału na eksport, chroniąc go u siebie w najlepszym razie w bankach, a przeważnie — w pończochach. Jeśli można mówić dziś o jakimkolwiek międzynarodowym obiegu kapitałów, to przejawia się on tylko w formie szybszego bądź wolniejszego odpływu lokat i depozytów z krajów dłużniczych do „macierzystych" krajów wierzycielskich. Kapitał ten wzmacnia niewątpliwie czynną stronę bilansów płatniczych tych ostatnich, nadszarpniętą w wielu wypadkach bądź bankructwem niektórych krajów dłużniczych i przerwaniem napływu procentów i amortyzacji od kapitałów, lokowanych w nich, bądź spadkiem przewozów okrętowych, zanikaniem turyzmu międzynarodowego, ustawaniem przesyłek emigrantów, spadkiem działalności banków, finansujących tranzakcje międzynarodowe i t. d. i t. d. W ten sposób kraje wierzycielskie, otrzymując jeszcze, bądź co bądź, „wpływy niewidoczne" z tych wszystkich źródeł, jakkolwiek w zmniejszonym zakresie, mogą względnie łatwo uzyskać równowagę lub nawet saldo dodatnie bilansu płatniczego przez mniejsze lub większe zmniejszenie ujemnego salda bilansu handlowego. Wydaje się nam, że tutaj leży główna przyczyna protekcjonizmu krajów wierzycielskich w ostatnich miesiącach. Kraje te nie zamierzają polityką swą wygospodarować dodatniego salda bilansu handlowego, ale pragną tylko zmniejszyć ujemne do tych rozmiarów, do jakich zmuszają je zmniejszone „dochody niewidoczne".

Kraje dłużnicze są w położeniu zgoła odmiennym. O ile nie ogłosiły bankructwa, nie wpadły w inflację i nie reglamentują, albo reglamentują w niewielkim tylko zakresie) obrotu dewizowego, muszą dla wykonywania swych zobowiązań finansowych wobec zagranicy posiadać bezwzględnie znaczne dodatnie saldo w bilansie handlowym. Nie mając możności zdobywania nowych kredytów dla spłaty procentów i amortyzacji od dawnych muszą spłacać je towarami. Położenie utrudnia jeszcze wspomniany powyżej fakt stałego i niezmiennego odpływania lokat z krajów dłużniczych ku krajom „macierzystym" wzgl. innym bardziej, ponoć pewnym. Powiększa to jeszcze obowiązek wypłacalności krajów dłużniczych w obecnym okresie, jakkolwiek, niewątpliwie, zmniejsza ich zobowiązania pro futuro. Tylko i jedynie dodatni bilans handlowy może w obecnym stanie rzeczy utrzymywać rezerwy kruszcowo-walutowe kraju dłużniczego na pewnym poziomie, jakkolwiek nie udaje mu się (jak widzimy np. u nas) zapobiegać powolnemu ich zmniejszaniu się.

Dodatnie saldo bilansu handlowego jest zatem, zdaniem naszem, conditio sine qua non dla kraju dłużniczego utrzymania w obecnym okresie przezeń względnej przynajmniej równowagi bilansu płatniczego. Saldo to można osiągnąć, oczywiście, dwoma sposobami — powiększając wywóz i zmniejszając przywóz. W Polsce — stwierdzić to musimy — ta druga funkcja została doprowadzona już chyba do kresu wszelakich możliwości. W lutym r. b. przywóz nasz wyniósł niespełna 2 zł. na głowę ludności, podczas gdy w styczniu wynosił jeszcze 2 zł. 50 gr., a w grudniu — powyżej 3 złotych. Zbliżyliśmy się więc niewątpliwie do naszego „minimum egzystencji", jeśli chodzi o zależność naszą od zagranicy. Sądzimy, iż nie omylimy się zbytnio, jeśli przeciętny miesięczny przywóz niezbędny na głowę ludności określimy na 1 zł. 60 gr. do 2 zł. Nasuwa się, nawiasem mówiąc, z uwagi na obecny stan rzeczy konieczność obliczenia dokładniejszego tego „minimum". Tak czy inaczej — nie wyobrażamy sobie, aby przywóz można było w Polsce skrępować jeszcze silniej w celu uzyskania jeszcze niższych jego cyfr. Ta droga pozostaje dla nas zamknięta.

Jak wygląda druga? Powiększyć wywóz możemy w obecnych czasach tylko drogą niezwykle wytężonych wysiłków — przy zastosowaniu całej gamy najróżniejszych środków, mogących prowadzić do upragnionego celu. Zasada o „uświęconych środkach" powinna i musi znaleźć pełne zastosowanie. Czy jednak — zapyta ktoś — wysiłki nie pójdą na marne? Bo, powiedzmy nawet, teorja o konieczności posiadania dodatniego bilansu handlowego w okresie kryzysu jest słuszna, ocena obecnej sytuacji, mogącej narzucić nawet krajowi, skąd kapitał odpływa, ujemne saldo obrotów towarowych, jest słuszna niemniej, ale — mimo wszystko — objektywne i niezależne od nas przeszkody nie pozwolą

nam na zwiększenie wywozu. Dziś już nie pomoże przecież żaden mechanizm cen, który w kraju ogałacanym z kapitałów obniży ceny do tego stopnia, że eksport kraju tego „przeskakiwać" będzie nawet wysokie mury celne. Dziś import krępuje się mechanicznie reglamentacją i kontyngentowaniem. Dziś zasada „do ut des" w dziedzinie stosunków wymiennych pomiędzy narodami zapanowała niepodzielnie. Jakżeż w takich warunkach mówić o najbardziej ofiarnem nawet wspieraniu wywozu?

Zdaniem naszem, odpowiedź na taką replikę jest tylko jedna: rozwinąć czynną działalność naszej polityki handlowej. Wydaje się nam, iż popełnia się obecnie olbrzymi błąd, pragnąc rozwiązać zagadnienie wzmożenia wywozu na płaszczyźnie techniczno - eksportowej, czyli w zakresie t. zw. popierania wywozu. Ten system (skądinąd w Polsce specjalnie nawet potrzebny z uwagi na zupełne nieprzygotowanie naszych sfer gospodarczych do poważnych poczynać eksportowych) staje się bezużytecznym, o ile chce się nim rozwiązać dylemat wzmożenia wywozu w okresie, kiedy wywozowi temu stawia się zagranicą największe trudności. Jeśli mamy przed sobą mur, a w nim zamknięte drzwi, to próby skakania przez mur zawiodą zawsze. Trzeba tylko porozumieć się ze stróżem o otwarcie na chwilę drzwi, dając mu za to odpowiedni napiwek. Im zapłata nasza będzie hojniejsza, tem drzwi otwarte zostaną szerzej. Rozwiązanie leży wyłącznie w dziedzinie polityczno - handlowej, w rokowaniach ze wszystkimi możliwymi kontrahentami — i w ustępstwach, jakie musimy przewidywać na korzyść przywozu kontrahentów tych do Polski wzamian za wytargowanie od nich uchylenia drzwi...

A więc mamy godzić się w takiej chwili, jak obecna, na powiększanie przywozu? Wydaje nam się, że obawy są najzupełniej płonne. O ile w rokowaniach handlowych zostanie obecnie zbilansowany rachunek korzyści i ustępstw stron obu, to w 90% rachunek ten pozostanie tylko na papierze. W życiu na takiem papierowem wyrównaniu korzyści i strat wygra strona, której rynek jest bardziej wyczerpany, a właściwie wyczerpany do tego stopnia, że mimo udzielenia obcemu importowi szeregu korzyści, import ten w znacznej części nie wejdzie wcale do kraju. Oczywiście, ostrożność powinna być zawsze skrupulatnie zachowywana, albowiem zawsze dziać się mogą cuda. Z reguły jednak obawy takiej niema. I dlatego zdaniem naszem liberalna polityka handlowa wobec obcego przywozu jest w obecnym okresie targów kompensacyjnych pomiędzy państwami (układy, nazywane normalnie traktatami handlowemi, zatracają dziś coraz bardziej cechy traktatów) właśnie szczególnie wskazana.

A więc — nie „frontem do rynku wewnętrznego", ale „frontem ku zagranicy". I chociażby hasło to miało być najbardziej niepopularne, żadnemu odpowiedzialnemu kierownikowi polityki gospodarczej nie wolno wprost w tej chwili pomyśleć o jego porzuceniu.

KAZIMIERZ BRODNICKI

WIERZYCIELE i DŁUŻNICY

Wobec dokonanego przewrotu cen na niekorzyść dłużników - producentów należałoby pomyśleć o pociągnięciu wierzycieli — kapitał finansowy do ofiar na rzecz wydobycia się z kryzysu.

Kryzys obecny spowodował, że do szeregu walk i kontrowersyj, podniecających ludzkość w t. zw. normalnych czasach, dołączyły się nowe spory i przeciwieństwa. Te dysproporcje, jakie zachodzą dzisiaj pomiędzy — dajmy na to — wsią a miastem w ponoszeniu skutków kryzysu, nie są jedyną ilustracją wspomnianych walk i przeciwieństw. Obserwujemy wszakże dysproporcje pomiędzy poziomem cen w rolnictwie i w przemyśle, widzimy również rozbieżność wskaźnika cen sztywnych i wolnych — a to wszystko nie sprzyja bynajmniej powrotowi do równowagi i opanowaniu nerwów jednostek, grup i społeczeństw. Przeczulona lub rozgoryczona masa niezmiernie żywo reaguje na nierównomierność rozkładu ciężaru, włożonego przez kryzys na barki pokolenia, które przeżyło wielką wojnę i wielką inflację.

Do rzędu wspomnianych dysproporcyj przyłączyła się (t. zn. została uświadomiona) rozbieżność skutków kryzysu, ponoszonych z jednej strony przez dłużników, z drugiej — przez wierzycieli. Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że kryzys uderzy przedewszystkiem w dłużnika, którego bez większego błędu możnaby utożsamić z producentem, zwłaszcza rolnym. Katastrofalny spadek cen na wolnym rynku postawił w szczególnie ciężkiej sytuacji producentów, którzy zaciągnęli zobowiązania w okresie t. zw. mocnej konjunktury, charakteryzującej się wysokim poziomem cen. Jeżeli wskaźnik cen hurtowych (przy założeniu, że rok 1917 = 100) wyniósł w lutym 1932 r. zaledwie 65, to udzielona przed pięcioma laty pożyczka przedstawia dzisiaj 154% swej ówczesnej wartości (innemi słowy siła nabywcza złotego, mierzona indeksem cen hurtowych, wzrosła w tymże czasie o 54%). Skoro dla wierzyciela powyższe liczby oznaczają realny zysk, to dla dłużnika świadczą one o realnej stracie. Dłużnik, zaciągając pożyczkę w 1927 r., widział w niej 100 jednostek towaru; w lutym b. r. pożyczka ta reprezentuje już 154 jednostki. Zapewne pożyczka z przed 5 laty przyczyniła się do wzmożenia produktywności dłużniczego warsztatu pracy, do potanienia kosztów produkcji i t. d., jednakże jest mało prawdopodobne, aby stąd powstałe zyski mogły zrównoważyć realny wzrost ciężaru pożyczki, w którym to wzroście nie policzyliśmy jeszcze kosztów oprocentowania.

Odwrotnie, niż dłużnika — producenta, zmieniła

się sytuacja wierzyciela — kapitalisty. Suma, którą pożyczył dłużnikowi, urosła efektywnie w sposób, jakiego nie przewidywały ustawy o lichwie pieniężnej. Jeżeli założymy, iż 1 stycznia 1927 r. wierzyciel udzielił pożyczki dłużnikowi (wzgl. złożył na książeczkę oszczędnościową) w wysokości 1.000 zł. przy oprocentowaniu 8% w stosunku rocznym, to się okaże, iż 1 stycznia 1932 r. jego wierzytelność wzrosła do 1.469 zł. przy procencie składanym i do 1.400 zł. przy procencie zwykłym: przeliczając te kwoty w/g wskaźnika cen hurtowych lub równego mu kosztów żywności (65), otrzymujemy, iż wierzytelność ta wzrosła do 2.260 wzgl. 2.154 zł. „wskaźnikowych". A zatem „realna" stopa procentowa wynosiła nie 8%, lecz blisko trzykrotnie więcej, co niewątpliwie podpadałoby pod ustawę o lichwie pieniężnej, gdyby... ustawa była inaczej sformułowana.

Te przykłady i wyliczenia ilustrują wymownie sytuację dłużnika, który z nierozsprzedanym towarem i spadkiem cen o ⅓ zmuszony jest płacić zobowiązania, zaciągnięte przed paroma laty.

Możnaby coprawda na to odpowiedzieć pytaniem: a poco zaciągał zobowiązania? Albo inaczej: dlaczego zaciągał je lekkomyślnie? Na jego usprawiedliwienie podać można jedynie dwa argumenty: jeden, że ani on, ani wierzyciel (ba! nawet instytuty badania konjunktury!) nie przewidzieli tak silnej zniżki cen, drugi zaś, że lekkomyślnością grzeszył nietylko dłużnik, biorąc kredyt, lecz i wierzyciel, udzielając kredytu. Kto nieopatrznie przyjął pożyczkę — musi dziś oddać swój majątek na licytację, kto ją równie nieopatrznie dał — musi stracić swój kapitał, o ile (i tu jest różnica b. ważna) nie postarał się o odpowiednie zabezpieczenie kredytu.

Dlatego twierdzenie, że na katastroficznym spadku cen traci jedynie dłużnik, nie wydaje się dostatecznie uzasadnione. Traci również wierzyciel, którego prawa nie są dostatecznie zabezpieczone. Jednakowoż takich wierzycieli jest stosunkowo nie dużo, a ponadto — udzielając kredytu, brali oni na siebie wielkie ryzyko. Są to przeważnie drobni i średni kapitaliści, rekrutujący się niekoniecznie ze sfer finansowych, lecz również z wytwórców. Drobny rolnik, rzemieślnik, przemysłowiec, jakoteż (nie będący wytwórcą sensu stricto) urzędnik i kupiec uciułane pieniądze lokował na gorszych miejscach hipoteki, dawał pod zastaw towarów, papierów lub przedmiotów wartościowych, pożyczał na weksle i skrypty dłużne — słowem finansował produkcję rolniczą, rzemieślniczą i przemysłową. Charakterystyczne jest, że poważny odłam finansistów tego pokroju, tych „ciułaczy", nieufnie odnosił się do papierów publicznych i panicznie bał się banków i kas oszczędności. Wolał wyższe, niejednokrotnie lichwiarskie zarobki na procentach, połączone z utratą kapitału, aniżeli pewność zwrotu niżej oprocentowanych sum, ulokowanych czy to w pożyczce państwowej, opiewającej na „twardą" walutę lub złoty w złocie, czy też w tej czy innej, nawet najsolidniejszej kasie oszczędności. Dzisiaj ci finansiści — spekulanci ponoszą konsekwencję wziętego na siebie ryzyka. Pozostali wierzyciele znajdują się natomiast w sytuacji o wiele korzystniejszej od stanu dłużników. Wielu z tych ostatnich doprowadzonych zostało do bankructwa, muszą się pozbywać swego majątku, zbywanego za bezcen, i być świadkami przechodzenia objektów przemysłowych i rolnych do rąk ludzi, którzy najczęściej z danym działem pracy nie mieli nigdy do czynienia, nie gwarantują więc, że nabyte warsztaty poprowadzą umiejętnie. Nabywcy, istotnie, mają nad sprzedawcami (przymusowymi) tylko tę jedną przewagę, że obejmują objekty przemysłowe lub rolne albo zupełnie oczyszczone z długów, albo z długami skonsolidowanemi i ewent. skonwertowanemi. Już to jedno uregulowanie zadłużenia stawia majątek ziemski czy przemysłowy na nogi. Od strony więc ekonomicznej nie wiadomo jeszcze, co jest większe: czy strata na kapitale, ulokowanym w objekcie, sprzedanym poniżej ceny szacunkowej, a zatem i poniżej udzielonych na ten objekt kredytów, czy też zysk, wynikający z prowadzenia oddłużonego przedsiębiorstwa, a zatem zdolnego do inwestycyj z własnych nadwyżek. Od strony nie-ekonomicznej bilans tych przemian może wypaść, rzecz jasna, zupełnie inaczej.

Jeżeli twierdzimy, że kryzys uderzył przedewszystkiem w dłużnika, to nie chcemy jednak przez to powiedzieć, iż dłużnik powinien być uwolniony od konsekwencyj kryzysu. Obawiamy się bowiem, że zbyt łatwo regenerować się mogą poglądy z epoki szlachetczyzny, kiedy zaciąganie zobowiązań graniczyło niemal z rycerską brawurą i fantazją, ich spłacanie zaś — z nienormalnością. Ten przestarzały pogląd doznał wzmocnienia w okresie inflacji, kiedy dłużnik, zasłaniając się odpowiednim artykułem kodeksu, odmawiał zapłaty długu w innej wysokości, aniżeli tej, która nominalnie figurowała na zobowiązaniu. I dopiero wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z początków 1923 r. (nie zatwierdzony skądinąd przez wyższe instancje) przypomniał o istnieniu zasady, że nikt nie może wzbogacić się cudzym kosztem, a zatem uznał istotę wprowadzanej contra legem waloryzacji faktycznej, opartej na walutach mocnych lub złotym kruszcu.

Nietyle ochrona wierzyciela, co podkreślenie obowiązku ze strony dłużnika regulowania owych zobowiązań i nie liczenia na „cud" w postaci dewaluacji — powodowało władzą wykonawczą w przestrzeganiu prawidłowego obrotu kredytowego. Stąd kategoryczne odmowy wprowadzenia czy to moratorjum, czy to skreślenia części długów. Rząd polski miał i ma na względzie nietyle może rynek wewnętrzny, gdzie wierzyciel albo tracił, albo musiał iść na ugodę z dłużnikiem, ile raczej rynek zagraniczny. Polska nie weszła na tory, po których idzie polityka Niemiec, zamrażających zagraniczne kredyty publiczne i prywatne, Austrji i całego szeregu państw, reglamentujących obroty walutami i dewizami, a więc pośrednio działających in fraudem creditorum, lub nakoniec Węgier, Brazylji i innych państw, odmawiających honorowania zobowiązań zagranicznych. W stosunku do wierzyciela zagranicznego — Polonia semper fidelis: tak w zakresie zobowiązań publicznych, jak i w dziedzinie zobowiązań prywatnych. Jest to polityka konsekwentna, obliczona na powstrzymanie odpływu kredytów obcych z naszego życia gospodarczego, jest to również stawka na nieznanego wierzyciela, z którego pomocy to życie gospodarcze zrezygnować nie ma zamiaru.

Czy pomiędzy tem zasadniczem stanowiskiem a

faktem, że producenci uginają się pod brzemieniem długów, których ciężar wzrósł realnie o plus minus 50%, nie może nastąpić kompromis? Kompromis ten już nastąpił, nie wiadomo jednak, czy w szczęśliwej formie. Ustawa z 25 lutego b. r. (Dz. U. R. P. Nr. 15) głosi, że licytacja nie może się odbyć poniżej ²/₃ ceny szacunkowej. Stąd wniosek, że dłużnik za jednym zamachem uwalnia się od swych wierzycieli, którym może nie płacić ani procentów, ani kapitałów, a wierzycielowi nie opłaca się nabywać majątku dłużnika, o ile jego wierzytelność przekracza ²/₃ szacunku; jasne jest wszakże, iż kredyt, który przed czterema laty sięgał — dajmy na to — 25% ceny szacunkowej, dzisiaj, wobec ogromnej zniżki cen nieruchomości, zwłaszcza rolnych, dochodzi — powiedzmy — do 75%. Takie posunięcie nie wydaje się nam specjalnie korzystne; obawiamy się nawet, czy razem z wodą nie wylano z wanny i dziecka, odstręczając kapitał od lokaty w przedsiębiorstwach i zachęcając producenta do zaciągania zobowiązań zgóry „a fond perdu". Czy nie wskazana byłaby raczej ostrożna waloryzacja uciążliwych zobowiązań, t. zn. przyjęcie za zasadę, iż dłużnik ma prawo ugodzić się z wierzycielami tak, aby ci ostatni stali się posiadaczami wierzytelności, skonsolidowanych i skonwertowanych w stosunku — dajmy na to — 100 : 150? Czy ewentualnie nie należałoby ograniczyć się tylko do ustawowej i powszechnej waloryzacji stopy procentowej, co byłoby wstępem do wprowadzenia u nas akcyj i obligacyj z kumulowaną dywidendą, o czem pisał p. H. Tennenbaum w swych „Uwagach o kryzysie" i p. A. Grużewski w Nr. 3 „Gospodarki Narodowej".

Tak czy inaczej potanienie kosztów kredytu wysuwa się dzisiaj na pierwsze miejsce. Wobec spadku cen, obcięcia zarobków robotniczych i pracowniczych oraz — zamierzonego — obniżenia ciężaru świadczeń socjalnych, utrzymywanie bez zmiany poziomu kosztów kredytu byłoby gospodarczym nonsensem, jak jest nim „sztywność poglądów" (wyrażenie min. Matuszewskiego) w zakresie wysokości cen artykułów skartelizowanych. Chcąc nie chcąc wierzyciel musi ustąpić i ponieść wspólnie z dłużnikiem konsekwencje kryzysu. Zagranica weszła już na tę drogę od kilku miesięcy; obniżka stopy dyskontowej w całym szeregu państw, obniżenie oprocentowania papierów długoterminowych (Niemcy), redukcja stopy procentowej w kasach i bankach — oto są przykłady stopniowej walki o potanienie kredytu i umożliwienie dłużnikowi szerszego oddechu. Zamierzone i w Polsce obniżenie oprocentowania listów zastawnych i obligacyj, wydanych przez państwowe i prywatne instytucje długoterminowego kredytu ziemskiego, stanowić może pierwszy zasadniczy krok w kierunku uszczuplenia nadmiernych, zdaniem naszem, korzyści, jakie ciągnie wierzyciel w momencie kryzysu, dławiącego produkcję i niszczącego społeczeństwo (bezrobocie).

Byłoby rzeczą również nadwyraz pożądaną, aby zgodnie z przemianą strukturalną, jakiej jesteśmy świadkami, uregulowany został stosunek narodów-wierzycieli do narodów - dłużników. Gospodarczym nonsensem jest utrzymywanie bez zmiany bezwzględnej wysokości spłat zobowiązań zagranicznych, a tem samem znaczny wzrost względnego ich ciężaru chociażby w stosunku do budżetu, do poborów urzędniczych, do inwestycyj). Nonsensowność tę potęguje fakt, że prohibicja celna bądź uniemożliwia uiszczenie się z długów w towarze, bądź zmusza do dumpingu za wszelką cenę. A cena to ogromna, procent to lichwiarski.

U W A G I

CENA i SPOŻYCIE.

Wobec doniosłości i aktualności zagadnień redukcji cen o charakterze monopolowym, nabiera szczególnego znaczenia problem wpływu cen na wielkość spożycia. Wobec zupełnego niemal braku ogólnie dostępnego materjału empirycznego, a więc odpowiadającego polskim warunkom krzywych popytu, dyskusja z konieczności jest skazana na posługiwanie się tak niepewnemi środkami jak analogje zagraniczne oraz intuicja, w najlepszym zaś razie może się posługiwać materjałem bardzo ułamkowym. Stanowisko szerokich rzesz spożywców jest proste i zrozumiałe: są intuicyjnie przekonani, że najdalej idące obniżenie cen związanych, np. o połowę, wyszłoby absolutnie wszystkim na dobre, bo konsument miałby tani towar, a producent—wielki zbyt. Niewątpliwie tego rodzaju generalne opinja nie bierze pod uwagę całego splotu zagadnień, dotyczących kalkulacji ceny, ale trudno wymagać od każdego „człowieka ulicy", by mógł właściwie oceniać złożone zagadnienia, zwłaszcza, gdy odnośny materjał jest starannie zakonspirowany. Bardziej jednak interesujące jest to co o zależności między ceną i spożyciem sądzą ci, od których właśnie zależy oznaczanie poziomu cen regulowanych. Oni, zdawałoby się, powinni poświęcić temu problemowi najpilniejszą uwagę, oni wreszcie rozporządzają materjałem cyfrowym, dla innych niedostępnym.

W przeważnej części licznych artykułów, poświęconych w ostatnich czasach przez świat kartelowy obronie przed tendencją poruszenia poziomu cen, niema wogóle wzmianki o możliwości oddziaływania ceny na rozmiary spożycia. Pierwszą wzmiankę znalazłem w artykule dra. Wiktora Kuttena w „Kurjerze Polskim" z dn. 18 lutego rb. „Że przy niższych cenach zbyt można zwiększyć w dzisiejszej sytuacji — pisze dr. Kutten — jest również twierdzeniem nieudowodnionem, a z pewnością wzmożenie tej konsumcji będzie znacznie mniejsze, aniżeli ubytek, spowodowany obniżką cen". W tym samym artykule znajdujemy taką receptę: „Cena w kartelu racjonalnym jest ustalona na poziomie takim, aby w czasie konjunktury nie wywoływała powstania outsiderów z powodu zysków nadmiernych, a w czasie depresji konjunkturalnej — aby przyjęte na siebie ograniczenie produkcji umożliwiało przetrzymanie". To autorowi wystarcza. Wpływ cen na spożycie jest „nieudowodniony", a więc nie stanowi czynnika kalkulacji. Krzywe popytu, punkt Cournot'a — co to kogo obchodzi!

W tem samem piśmie w dn. 15 marca p. L. N. zajmu-

je się obszerniej związkiem między ceną i spożyciem, to samo czyni p. Edward Natanson w numerze z dn. 20 marca i ktoś jeszcze w „Gazecie Handlowej" z tego samego dnia. Cóż tam znajdujemy? Same przykłady artykułów, których ceny obniżono, a spożycie, pomimo to, spadło. Przykładów tych obniżonych cen kartelowych niema w nadmiarze, dlatego we wszystkich trzech artykułach powtarzają się te same: superfosfaty, śruby, rury kamionkowe. „Wszędzie skonstatować można zniżkę cen i jednoczesne kurczenie się zbytu" konstatuje p. Natanson. Czytelnik jest nieco zakłopotany stwierdzeniem takiej korelacji. Czyżby prosta i logiczna teorja cen monopolowych została obalona? Więc spożycie nie zależy wcale od ceny, a kto wie, może nawet zależy od niej w stosunku prostym? Może należy podnieść ceny monopolowe, by ożywić spożycie? Na szczęście, czytelnik, który choć w pewnym stopniu odpowiada typowi „homo oeconomicus" wie dobrze, że jednak chętniej kupi, caeteris paribus, towar tańszy, niż droższy, a ten, ktoby postępował inaczej, należałby do rzadkiego chyba gatunku „homo antioeconomicus". Obawiam się jednak, czy ostatni przedstawiciele tego właśnie gatunku nie pokryli się w redakcjach organów „sfer gospodarczych". Wątpię bowiem by było zgodne z interesem gospodarczym tych, których reprezentują, posługiwanie się argumentacją, która odrazu nasuwa sugestję, że sami nie wierzą w słuszność tez, których bronią.

Czegoż bowiem dowodzą przytoczone przykłady? W najlepszym dla autorów razie tego, że wpływ spadku cen niektórych artykułów na spożycie był słabszy od przeciwnego wpływu postępującego kryzysu. To wiedzieliśmy i bez przykładów. Sądzę nawet, że powtarzanie tych samych przykładów może wzbudzić wątpliwość, czy w większości wypadków nie było odwrotnie. Wątpliwość nieuzasadniona: ceny ogółu towarów niekartelowych spadły znacznie, a ich spożycie także przeważnie spadło. Ponadto, przykłady są szczególnie naiwnie wybrane. Superfosfaty nie są artykułem ściśle monopolowym, nie tyle z powodu istnienia (jeszcze przed zawieszeniem Syndykatu), poważnego outsidera, ale przedewszystkiem z powodu konkurencji tomasówki, której ceny również poważnie spadły. Nadto nawozy sztuczne są gałęzią produkcji ściśle zależną od położenia rolnictwa, jest więc zrozumiałe, że skutki katastrofy w rolnictwie musiały się tu odbić dotkliwie. Wreszcie zbyt superfosfatów zmalał w ciągu dwóch lat kryzysu (od jesieni 1929 r. do jesieni 1931 r.) o 3%, gdy zbyt nawozów azotowych spadł w tym samym czasie o 66%, a zbyt cen nawozów potasowych, których ceny utrzymano prawie bez zmian, — aż o 73%. Tu więc właśnie uwidocznił się wpływ zniżki cen na spożycie. Co do śrub, wydaje się jasne, że ich zbyt nie jest zjawiskiem samodzielnem, ale zależy od rozmiarów tych produkcyj, które śrub potrzebują, trudno zaś spodziewać się, by potanienie śrub, zresztą niewielkie, wystarczyło jako bodziec dla ożywienia przemysłów, w których kosztach śruby stanowią drobny ułamek procentu. Rury zaś kamionkowe, jak sam pan L. N. pisze, służą głównie dla instalacyj magistrackich, gdzie z natury rzeczy czynnik gospodarczego wyzyskania okresu niskich kosztów nie jest decydujący.

Wydaje się, że dziedzina badań nad tem, które artykuły bardziej elastycznie reagują na zmiany cen, jakie zmiany w przebiegu krzywych popytu wywołał kryzys, próby oznaczenia punktów Cournot'a zasługiwałyby na nietylko platoniczną uwagę kierowników naszego przemysłu zorganizowanego. Spodziewamy się, że wynikami takich badań zechcą się rychło pp. publicyści „Kurjera Polskiego" ze społeczeństwem podzielić.

j. p.

PRZEMYSŁ A ROLNICTWO.

Pomiędzy tempem rozwoju przemysłu i rolnictwa, zwłaszcza w ostatnich 50 latach rozwoju wielkoprzemysłowego, zachodzi olbrzymia dysproporcja. Pomimo pędu ludności wiejskiej do miast i do fabryk, rolnictwo wielu krajów, a m. in. Polski, nie jest wstanie zatrudnić pozostałej części przyrostu, co powoduje ciężkie komplikacje społeczne i gospodarcze. Rosnąca rozpiętość między cenami przemysłowemi i rolnemi prowadzi do załamania zbytu na wsi. Nadto produkty rolne krajów cywilizowanych są wypierane przez wytwory krajów stepowych, albo finansowanych przez sam przemysł plantacyj surowców egzotycznych.

Biorąc pod uwagę kraje europejskie i dłuższy okres czasu, nie zaś obecny kryzys, zauważymy, następujące najważniejsze momenty, charakteryzujące produkcję i wymianę w rolnictwie w przeciwieństwie do produkcji i wymiany w przemyśle:

1) Produkcja rolna zależy w daleko wyższym stopniu od czynników losowych i to zarówno co do ilościowego, jak i jakościowego wyniku cyklu gospodarczego, stąd pierwiastek ryzyka jest tu znacznie silniejszy niż w przemyśle, zwłaszcza przetwórczym, gdzie potrafiono sprowadzić losowość do minimum. Nadto ryzyko nieprzewidzianych zmian w warunkach konkurencyjnych także jest w rolnictwie większe, a to z powodu technicznej trudności wywiadu gospodarczego, jak również z powodu nader silnych i równoczesnych zmian podaży naskutek przyczyn losowych.

2) Przeciętny okres obrotu gospodarczego w rolnictwie jest znacznie dłuższy niż przeciętnie w przemyśle.

3) W przemyśle olbrzymie postępy poczyniła koncentracja dyspozycyj gospodarczych, gdy w rolnictwie liczba jednostek, dysponujących towarem jest ogromna, a nadto postępująca w wielu krajach europejskich parcelacja powoduje jeszcze większe rozproszenie dyspozycyj. Pomimo prób koncentrowania dyspozycyj w rolnictwie drogą kooperacji nie udało się nigdzie istotne opanowanie podaży podstawowych wytworów rolnictwa, a nawet trudności organizacyjne raczej wzrastają, gdy w przemyśle niewątpliwie maleją.

4) Wskutek zależności od czynników zewnętrznych zdolność specjalizacji w rolnictwie jest nieporównanie mniejsza niż w przemyśle, a zmiany kierunku produkcji, pozornie łatwiejsze niż w przemyśle, praktycznie nie umożliwiają przerzucania się z produkcji nierentownej na rentowną. Wprawdzie pożądanym objawem samoobrony, łagodzącym zależność od wypadku i ułatwiającym specjalizacje jest uprzemysławianie gospodarstw rolnych, wszakże ten proces rozwija się powoli, wymaga bowiem znacznych nakładów kapitału, nadto zbyt wytworów przemysłu rolnego jest z kilku wyjątkami nader utrudniony.

5) Ceny wszystkich produktów rolnych wydają się

silnie zależne od cen zboża. Współzależności między cenami artykułów przemysłowych są znacznie mniejsze.

6) Porozumienia w zakresie rozmiarów i warunków zbytu, nietylko eksportowego, ale i na rynku wewnętrznym grają ogromną rolę w górnictwie i przemyśle i w wielu gałęziach stwarzają warunki faktycznego monopolu, co w produkcji rolniczej nie może być osiągnięte.

Dodać do tego należy nadmierne rozdrobnienie ogniw pośredniczących w sprzedaży artykułów rolnych, słabość finansową i bezradność drobnego rolnika nawet w stosunku do wiejskiego skupywacza, lub drobnego handlarza, brak wielkich ośrodków finansowania obrotu, niedorozwój komunikacji na wsi i brak należytych informacyj o cenach wreszcie sezonowość podaży artykułów rolniczych, której ujemne skutki mogą wprawdzie być opanowane przez odpowiedni aparat składowo-handlowy, ale w Polsce bynajmniej opanowane nie są.

Przemysłowiec, który nauczył się być własnym kupcem i bankierem, a nadto mniej zależy od ujemnych czynników naturalnych, rzadko dotąd zdobywa się na rolę aktywną w kierunku podniesienia wsi, a stąd rozszerzenia wiejskiego rynku zbytu dla towarów przemysłowych. To samo odnosi się do kapitału finansowego. Główną formą infiltrowania kapitału na wieś jest kredyt towarowy, co nie może wystarczyć dla rozwiązania zagadnienia zaopatrzenia rolnictwa w kapitał, choćby tylko obrotowy. Aktywność przemysłu wyraża się natomiast w ściąganiu z rolnictwa, dzięki organizacjom kartelowym cen wyższych od tych, które mógłby uzyskać przy wolnej grze sił. Uboczną szkodą dla rolnictwa jest dostarczanie jego zagranicznym konkurentom towarów przemysłowych po cenach dumpingowych, czasem kilkakrotnie niższych od tych, które musi płacić rolnik krajowy. Częściową rekompensatą dla rolnictwa są premje wywozowe, rozpowszechnione zwłaszcza w krajach Europy Środkowej i stwarzające analogiczną, chociaż mniej jaskrawą nierówność warunków zbytu dla artykułów rolnych. Tego rodzaju stan rzeczy wydaje się jednak płynnym i niepodobna w nim widzieć trwałego rozwiązania zagadnienia zbytu wytworów rolnictwa i przemysłu.

W okresie nacjonalizmu gospodarczego, słabnącej skuteczności dumpingu i premij, niknącego eksportu, narzuca się hasło eksploatacji rynku wewnętrznego. Jeżeli ta eksploatacja ma się odbywać przy dotychczasowych cenach kartelowych, pod ochroną prohibicji przywozowej, nowa faza rozwoju gospodarczego będzie fazą tem większej nierówności udziału w dochodzie społecznym i rosnącej dysproporcji w tempie rozwojowem obu podstawowych gałęzi produkcji.

Z. Łopieński.

SYTUACJA ZŁOTEGO.

Na tle załamania się kursu szeregu walut europejskich i ciężkiej sytuacji wielu banków centralnych na podkreślenie zasługuje duża odporność złotego i polskiego banku centralnego. Polska należy do rzędu nielicznych krajów, które nie zastosowały dotychczas restrykcyj dewizowych i zwyżki stopy dyskontowej dla obrony stałości waluty. Fakt ten wzbudza zainteresowanie na łamach prasy międzynarodowej, która ostatnio coraz więcej interesuje się sytuacją waluty polskiej.

Nietylko godne jest uwagi powstrzymanie się Polski od stosowania środków restrykcyjnych, ale również znamienne jest względnie korzystne kształtowanie się rezerwy kruszcowo-walutowej Banku Polskiego, gdyż kryzys powszechny dał się w Polsce odczuć z równie dużą siłą, jak w szeregu innych państw dłużniczych. Na rezerwę Banku Polskiego silny nacisk wywierało spłacanie przez banki i przedsiębiorstwa polskie długów zagranicznych, zaciąganych w okresie ożywienia gospodarczego, zmniejszanie się pod wpływem kryzysu dopływu przekazów od emigrantów zamieszkałych zagranicą, niespodziewany spadek kursu niektórych walut zaliczonych do pokrycia, a ostatnio zmniejszanie się rozmiarów eksportu towarów zagranicę. Mimo jednoczesnego oddziaływania tylu niekorzystnych czynników rezerwa Banku Polskiego wykazała dużą odporność i obniżyła się w ciągu roku ubiegłego o 19%, gdy tymczasem w szeregu innych banków, podlegających analogicznym czynnikom, poziom rezerwy obniżył się znacznie silniej. Jeśli wysokość rezerwy kruszcowo-dewizowej w końcu 1930 roku oznaczyć na 100, to w końcu 1931 r. w Banku Polskim rezerwa obniżyła się do poziomu 81, w Austrjackim do 71, w Czechosłowackim do 68, w Litewskim do 66, w Węgierskim do 60, w Greckim do 56, a w Niemieckim do 43.

Rezerwa Banku Polskiego w końcu lutego r. b. wynosiła 782 milj. zł. (łącznie z należnościami zagranicznemi niezaliczonemi do pokrycia) i wobec tego zajęła ósme miejsce wśród rezerw kruszcowo-walutowych europejskich banków centralnych o ustabilizowanej walucie, będąc największą rezerwą pośród posiadanych przez kraje powstałe po wojnie. Bank Polski znalazł się w czołowej grupie banków pod względem wysokości pokrycia kruszcowo-dewizowego, wyemitowanych banknotów i natychmiast płatnych zobowiązań, które wynosiło 48% w końcu r. ub., ustępując jedynie bankom: Szwajcarskiemu, gdzie analogiczne pokrycie wynosiło 93%, Holenderskiemu (81%), Francuskiemu (78%) i Belgijskiemu (65%), a wyprzedzając banki: Rumuński, gdzie w ten sam sposób obliczone pokrycie wynosiło 36%, Czechosłowacki (34%), Austrjacki (22%) i Niemiecki (21%).

Wśród banków centralnych krajów dłużniczych Bank Polski zajmuje stanowisko wyjątkowe, gdyż wykazuje stosunkowo powolniejsze tempo odpływu rezerwy kruszcowo-dewizowej oraz zachowuje w tej grupie banków najwyższe pokrycie obiegu banknotów i natychmiast płatnych zobowiązań. Jest to w dużej mierze wynikiem odrębnej polityki kredytowej Banku Polskiego, wyraźnie różniącej się od metod postępowania większości banków centralnych krajów dłużniczych. Bank Polski, wyciągając konsekwencje z jednej strony z odpływu rezerwy kruszcowo-dewizowej, a z drugiej strony z ogólnego spadku cen i obrotów gospodarczych, stara się w miarę możności zredukować rozmiary swej akcji kredytowej i działalności emisyjnej. Tego rodzaju polityka deflacyjna jest wyrazem dążenia do utrzymania możliwie wysokiego pokrycia obiegu banknotów w okresie niepewnej sytuacji gospodarczej i do dostosowania wysokości obiegu pieniężnego do zmienionych warunków rynkowych. Jeśli wysokość

portfelu wekslowego w końcu 1930 r. oznaczyć przez 100, to w końcu 1931 r. w Banku Polskim portfel wekslowy zmniejszył się do poziomu 99,7 natomiast w innych bankach centralnych, które w silniejszym stopniu, niż Bank Polski odczuwały odpływ rezerwy kruszcowo - dewizowej, portfel wekslowy powiększył się w tym samym czasie do 106, w bankach Greckim i Litewskim, do 148 w Banku Węgierskim, do 175 w Banku Niemieckim, a do 467 w Banku Czechosłowackim i do 614 w Banku Austrjackim.

Doskonałą ilustracją dokładnie charakteryzującą zasadniczą tendencję polityki Banku Polskiego w okresie kryzysu są wyniki bilansowe działalności tej instytucji w ciągu pierwszych dwuch miesięcy 1932 r. W ślad za obniżaniem się rezerwy kruszcowo-dewizowej z 688 do 657 milj. zł. (bez walut niezaliczonych do pokrycia), Bank dokonał redukcji portfelu z 670 do 645 milj. zł.: w związku z tem obieg banknotów zmniejszył się z 1.218 do 1.151 milj. zł., a wobec tego stosunek procentowy pokrycia kruszcowo-dewizowego obiegu banknotów i natychmiast płatnych zobowiązań mimo spadku rezerwy podniśł się z 48% na 49%.

Stosowanie tego rodzaju deflacyjnej polityki, gwarantującej stałość waluty, umożliwiają Bankowi Polskiemu trzy doniosłego znaczenia czynniki gospodarcze: ostrożna polityka kredytowa banków krajowych, aktywność bilansu handlu zagranicznego i oględna gospodarka budżetowa. Brak jednego z tych czynników pozbawiłby Bank Polski swobody stosowania dotychczasowej gospodarczo konsekwentnej polityki.

Banki polskie, które w latach 1924/25 przeżyły ciężki kryzys postabilizacyjny, stosują obecnie wielce ostrożną politykę, czego wyrazem jest względnie bardzo mała liczba upadłości bankowych w Polsce w porównaniu z zagranicą. W 1931 r. banki i kasy oszczędności utraciły łącznie około 13% swych dotychczasowych wkładów, oraz spłaciły znaczną część swych długów zagranicznych, a mimo to tylko przejściowo w drugiej połowie 1931 r. potrzebowały ze strony Banku Polskiego wydatniejszej pomocy redyskontowej, gdyż normalnie równoważyły odpływ kapitału — ograniczeniem rozmiarów udzielanych kredytów. W ten sposób banki krajowe sekundowały Bankowi Polskiemu w jego dążeniu do zmniejszenia portfelu redyskontowego i rozmiarów obiegu banknotów.

Aktywność bilansu handlu zagranicznego Polski, którego wyrazem była nadwyżka wywozu nad przywozem w wysokości 416 milj. zł. w 1931 r., wywołana została z jednej strony wydatnem zmniejszeniem się importu pod wpływem spadku siły nabywczej konsumenta polskiego i w związku z niewielkim napływem kredytów zagranicznych do Polski, oraz z drugiej strony dużą odpornością eksportu, będącą wynikiem przedewszystkiem ogólnej zniżki cen i płac. Czynne saldo bilansu handlowego wydatnie przyczyniło się do zrównoważenia skutków odpływu kapitałów z Polski, a tą drogą do osłabienia tempa obniżania się rezerwy kruszcowo - dewizowej Banku Polskiego.

Oględna gospodarka skarbowa, zmierzająca do utrzymania równowagi budżetu państwowego bez potrzeby uciekania się do emisji pieniędzy skarbowych, jest doniosłą podstawą normalnego układu stosunków pieniężnych w Polsce. Rząd Polski usilnie zabiega przez stosowanie oszczędności o dostosowanie wydatków państwych do zmniejszonej sumy dochodów. Biorąc pod uwagę możliwość dalszego zmniejszenia się wpływów budżetowych, Rząd drogą ustawową osiągnął uprawnienie zwiększenia w razie ew. potrzeby swego zadłużenia w Banku Polskim do sumy 100 milj. złotych; dotychczasowe zadłużenie wynosi tylko 20 milj. złotych. Wobec stosowania od dłuższego czasu przez Bank Polski polityki deflacyjnej, ew. zwiększenie emisji banknotów o powyższą sumę, czyli o ok. 9%, powinno pozostać bez wpływu na sytuację Banku Polskiego.

Z rozważań powyższych wynika, że solidność bankowości polskiej, aktywność bilansu handlu zagranicznego i oględna gospodarka skarbowa umożliwiają Bankowi Polskiemu stosowanie dotychczasowej konsekwentnej polityki, różniącej się wyraźnie od wytycznych działalności innych banków centralnych, które naraziły się na poważne trudności. Dotychczasowe metody postępowania Banku Polskiego umacniają sytuację złotego.

Dr. W. Zbijewski.

MECHANIZACJA I BEZROBOCIE.

Przy dyskutowaniu o przyczynach obecnego kryzysu i bezrobocia ekonomiści rozumiejący powierzchownie naukową organizację pracy, urobili w nas pogląd, że modernizacja techniczna przemysłu nie wpływa ani na wzrost bezrobocia, gdyż zwolnieni przy modernizacji (mechanizacji) pracownicy znajdą zatrudnienie w przemysłach pochodnych, lub pobocznych, ani na podział dochodu społecznego. Jak jest jednak w rzeczywistości?

Joseph Caillaux (wiadomo, kto zacz) zwiedzał niedawno wspaniałą centralę elektryczną w Alzacji. Między nim a młodym inżynierem, kierownikiem budowy tej elektrowni, potoczył się następujący djalog:

— Ile kosztowały te roboty?

— 150 miljonów franków na rachunek Skarbu Państwa oraz 400 miljonów w obligacjach i akcjach, razem więc 550 miljonów fr.

— Jak wielki będzie zasięg pańskiej centrali?

— Aż do Troyes, t. zn. na 6 — 7 departamentów.

— Ale wszakże w tych departamentach istnieją już elektrownie, które dzięki panu będą musiały upaść!... Iluż robotników zatrudni pańskie przedsiębiorstwo?

— 125. Zakłady, działające dotychczas, miały 1.200 robotników.

— A zatem pozbawi pan pracy 1.075 robotników. Zapewne więc będzie pan sprzedawał prąd po cenie znacznie niższej od dotychczasowej?

— Nie, tego zrobić nie możemy.

Te gigantyczne prace — konkluduje Caillaux — doprowadzą przeto do przemiany zarobków robotniczych na dywidendy. Jest to z ekonomicznego punktu widzenia operacja fałszywa i niszczycielska. Gdyby nawet zredukowano owych 1.075 robotników, ale wzamian za to obniżono cenę prądu, tworząc nowe możliwości rozwoju produkcji, dla całokształtu gospodarstwa narodowego byłby w rezultacie czysty zysk. Tego w danym wypadku nie będzie. Usuwając znaczną partję robotników, którzy nie znajdą w tych warunkach zatrudnienia w innych gałęziach produkcji, wielki

kapitał, inwestowany w elektrowni, postępuje anty-ekonomicznie.
I dlatego słuszne są słowa Caillaux: „Science sans conscience est la mort de l'âme". Dysproporcja pomiędzy racjonalizacją techniczną i racjonalizacją ekonomiczną jest jednym z czynników, odpowiedzialnych za wywołanie strukturalnego kryzysu gospodarki kapitalistycznej.
Powyższe uwagi nasunęły się nam przy czytaniu broszury prof. Karola Adamieckiego („Nauka organizacji i jego rola w życiu gospodarczem" Warszawa 1932 stron 70). Autor dochodzi w niej do wniosku, że „jeżeli człowiek obecnie cierpi od nadmiaru mechanizacji, to nietylko dlatego, że mechanizacja była wprowadzona w zbyt szybkiem tempie, ale przedewszystkiem dlatego, że odbywała się chaotycznie, a nie na podstawie zasad naukowej organizacji" (str. 32). Jeżeli przez słowa: naukowa organizacja — rozumieć będziemy naukowe podstawy planowania albo wprost naukę planowania gospodarczego, to wywodom prof. A. musimy przyznać rację, tem więcej, że słusznie podkreśla on, iż „nastawienie umysłu techników i inżynierów było skierowane dotychczas głównie ku konstrukcji i budowie maszyn i urządzeń, a *nie ku ich stronie ekonomicznej*" (podkreślenia nasze). Mechanizacja, korzystna z punktu doraźnych i lokalnych interesów pojedyńczego przedsiębiorstwa, nie wsparta planową akcją i sharmonizowaniem produkcji, wymiany, kredytu i konsumcji, musiała stać się jedną z głównych przyczyn (przyczyną *strukturalną)* panującego kryzysu i bezrobocia.

z. i.

DYSKUSJA

Poniższe artykuły nawiązują do dyskusji, jaka toczyła się w pierwszych czterech numerach „Gospodarki Narodowej" z ub. r., i do artykułu p. Dziurzyńskiego, zamieszczonego w numerze 6 „Gospodarki" z r. b.

JERZY KOMARNICKI

NIWELACJA ŚWIADCZEŃ SOCJALNYCH

Powszechnie znanym jest fakt, że ustawodawstwo socjalne w Polsce w niejednej dziedzinie wyprzedza znacznie ustawodawstwa socjalne innych krajów. Tak np. ustawowe urlopy z pośród państw uprzemysłowionych posiadają tylko Austrja, Czechosłowacja i Włochy. W innych krajach, o ile istnieją urlopy robotnicze, to jedynie na mocy przepisów umów zbiorowych, jak np. w kopalniach węgla w Niemczech i w Holandji. Najbardziej rozwinięte przemysłowo kraje Anglja, Niemcy i Francja — ustawowo przewidzianych urlopów nie posiadają, a przewidziane umowami zbiorowemi — rzecz jasna — dotyczą tylko robotników danej gałęzi przemysłu, przyczem normy umownych urlopów z reguły prawie zawsze są mniejsze od norm ustawowych polskich. W Niemczech wynoszą one dla ogółu robotników zatrudnionych w górnictwie: po roku pracy — 3 dni, po 2 latach — 4 dni, po 3 — 5 dnii t. d. i po 7 latach — 9 dni. Jedynie osobnicy zatrudnieni pod ziemią korzystają z dłuższych urlopów, a mianowicie po 10 latach — 10 dni, po 15 — 11 dni i po 20 latach — 12 dni urlopu. W Czechosłowacji ustawowe urlopy przewidziane są tylko dla górników. Górnik otrzymuje po roku pracy 5 dni urlopu, a później stopniowo coraz więcej, aż po 15 latach — 12 dni urlopu. W Holandji na mocy umowy zbiorowej górnik uzyskuje po roku pracy tylko 2-dniowy urlop, a po 7 latach — 8-dniowy. Dodać wreszcie należy, że Anglja — konkurent nasz na rynkach węglowych — nawet umownych urlopów w górnictwie powszechnie nie stosuje. Tylko nieliczne kopalnie stosują urlopy dla niektórych kategoryj pracowników, przeważnie — pracowników umysłowych.

W Polsce natomiast, jak wiadomo, robotnikom przyznano ustawowe urlopy płatne: po roku pracy — 8-dniowy urlop, a po 3 latach — 15-dniowy (młodocianym po 1 roku — 14-dniowy). Jedynie na G. Śląsk nie rozciąga się obowiązek urlopów ustawowych; przyznawane one są tam na mocy umow zbiorowych.

Podobnie rzecz się przedstawia również i z wynagrodzeniem za godziny nadliczbowe, i z 46-godzinnym tygodniem pracy. Wynagrodzenie dodatkowe za godziny nadliczbowe w wysokości 50% za pierwsze 2 godziny i w wysokości — 100% płacy normalnej za następne godziny — stanowi wyższą normę od ustalonej przez Konwencję Waszyngtońską i nigdzie w tak szerokiej mierze, jak w Polsce, nie jest stosowane. Ta sama Konwencja Waszyngtońska — uważana przez świat pracowniczy za maksimum niemal osiągniętych zdobyczy socjalnych — przewiduje pełny 48-godzinny tydzień pracy. Poza Polską, jedynemi krajami przewidującemi ustawowo krótszy, 6-godzinny dzień pracy w sobotę, są Łotwa i Rosja.
Ta, przodująca w dziedzinie ustawodawstwa socjalnego, rola Polski zjednała nam wielu zwolenników na terenie międzynarodowych konferencyj pracy. Lecz zwolennicy ci, witający z aplauzem każdą nową zdobycz socjalną robotników polskich, nie potrafią czy też może nie chcą realizować tych zdobyczy u siebie w kraju, a w ten sposób *usunąć niekorzystny dla robotników polskich dumping socjalny,* wynikający z odchyleń ustawodawstwa poszczególnych państw, a *stosowany jako środek walki konkurencyjnej.*

Z drugiej, jednak strony, jest w Polsce dziedzina ustawodawstwa socjalnego, gdzie pozostajemy w tyle w porównaniu z innemi państwami. Dziedziną tą są — ubezpieczenia społeczne.
Przedewszystkiem ubezpieczenia społeczne są u nas nierównomiernie rozbudowane. Najlepiej to zilustruje tabelka, przedstawiająca obciążenie z tytułu opłat ubezpieczonych (w procentach zarobków) w poszczególnych dzielnicach Polski:

Rodzaj ubezpieczenia	Przemysł			Rolnictwo		
	pracodawcy	ubezpieczeni	ogółem	pracodawcy	ubezpieczeni	ogółem
Woj. centralne i wschodnie						
chorobowe	4·5	3·0	7·5	—	—	—
wypadkowe	1·2	—	1·2	0·8	—	0·8
inwalidzkie	—	—	—	—	—	—
Razem:	5·7	3·0	8·7	0·8	—	0·8
Woj. południowe						
chorobowe	4·5	3·0	7·5	4·5	3·0	7·5
wypadkowe	1·2	—	1·2	0·8	—	0·8
inwalidzkie	—	—	—	—	—	—
Razem:	5·7	3·0	8·7	5·3	3·0	8·3
Woj. zachodnie						
chorobowe	4·5	3·0	7·5	4.5	3·0	7·5
wypadkowe	2·0	—	2·0	1·4	—	1·4
inwalidzkie	1·8	1·8	3·6	1·8	1·8	3·6
Razem:	8·3	4·8	13·1	7·7	4·8	12·5

Zestawienie powyższe, jest nad wyraz wymowne. Świadczy ono przedewszystkiem o tem, że w każdej dzielnicy kraju obciążenie z tytułu opłat ubezpieczeniowych jest różne. Wynika to stąd, że nie wszędzie są wprowadzone wszystkie rodzaje ubezpieczeń oraz, że koszt tych ubezpieczeń ze względu na stan finansowy instytucyj i wysokość przyznawanych świadczeń — jest różny. Jedynem ubezpieczeniem, obejmującem jednolicie cały obszar państwa, jest ubezpieczenie pracowników umysłowych, które nie zostało uwidocznione w zestawieniu powyższem.
Ten stan rzeczy, oczywiście, nie może pozostać bez zmian. Nierównomierne obciążenie produkcji, nierównomierność świadczeń socjalnych — wymaga radykalnej reformy. Co więcej, deficytowość ubezpieczenia inwalidzkiego, obowiązującego na obszarze woj. zachodnich, oraz potrzeba podniesienia składki w ubezpieczeniu wypadkowem na G. Śląsku i woj. zachodnich celem pokrycia wzrastających wydatków konieczność tej reformy przyśpieszają.
W jakim kierunku mogłaby iść taka reforma?
W obecnych warunkach wprowadzenie nowych obciążeń było niepodobieństwem. Obciążenie to odbiłoby się na kosztach produkcji, obniżając naszą zdolność konkurencyjną na rynkach zagranicznych. Nakaz chwili wymagał wręcz czegoś przeciwnego, rewizji wogóle wszystkich świadczeń socjalnych. Czyż nie jest to w istocie swej paradoksem i to paradoksem bolesnym, że robotnik, którego kryzys gospodarczy wyrzucił na bruk i który nie widzi w najbliższej perspektywie możności znalezienia zarobku — częstowany jest w Kasie Chorych philiną, poddawany naświetleniom lampą kwarcową?
Kolejność zaspakajania potrzeb musi być uszeregowana. Dotyczy to również i świadczeń socjalnych.

Reforma świadczeń socjalnych, którą przynosi projekt ustawy o ubezpieczeniu społecznem łącznie z projektowaną nowelizacją ustaw: o urlopach robotników i o czasie pracy — idzie właśnie w tym kierunku.
Zasadniczem i najważniejszem jest to, że wprowadza ona na całym terenie państwa (z wyjątkiem G. Śląska) *ubezpieczenie na wypadek inwalidztwa i starości dla robotników zatrudnionych w przemyśle.* Jak najoszczędniej obliczona składka tego ubezpieczenia wyniosła jednak 3,9% zasadniczej płacy. Wprowadzenie więc tego ubezpieczenia bez jednoczesnej redukcji innych świadczeń socjalnych byłoby nowem dodatkowem obciążeniem warsztatów pracy, niemogących i dziś już wywiązać się należycie z obowiązujących je świadczeń socjalnych. (Zaległości z tego tytułu obliczane są na ok. 200 milj. zł.). Dlatego też musiano sięgnąć przedewszystkiem do redukcji składki nadmiernie rozbudowanego ubezpieczenia chorobowego. Obniżono tę składkę z 7,5% do 5%, co, jak widzimy, nie było jeszcze wystarczającem.
Jak już poprzednio zaznaczyliśmy, w istniejącem na ziemiach zachodnich i G. Śląsku ubezpieczeniu od wypadków zachodziła konieczność podwyższenia składki wobec wzrastających wypłat rentowych. Ubezpieczenie to nie posiada żadnych rezerw kapitałowych, oparte bowiem jest na t. zw. systemie repartycyjnym, w którym rozmiar składki ustalany jest w zależności od wysokości wydatków. System ten, jak widzimy, kryje w sobie niebezpieczeństwo nieustannego wzrostu składek, które za wszelką cenę należało niewątpliwie usunąć. Wybrano sposób najoszczędniejszy, a mianowicie rozszerzono na cały teren Rzplitej system ubezpieczenia, obowiązującego na terenie b. zaborów austrjackiego i rosyjskiego. System ten polega na tem, że składka pozostaje zawsze niezmienna, przyczem gromadzone są w pierwszych latach kapitały, które pokryją przyszły wzrost wydatków. Na pokrycie zaś istniejących niedoborów ubezpieczenia wypadkowego na terenie ziem zachodnich i G. Śląska wprowadzono składkę dodatkową w rozmiarze 0.3%. Nawiasem mówiąc, ubezpieczenie od wypadków zostało pod względem rzeczowym nieco rozszerzone, przewiduje bowiem odszkodowania za choroby zawodowe.
W ten sposób, poza istniejącem jednolitem ubezpieczeniem pracowników umysłowych, scalone zostało na całym terenie państwa ubezpieczenie od wypadków, może być również scalone ubezpieczenie na wypadek choroby, wprowadzone zaś zostało jednolite (z wyjątkiem G. Śląska) ubezpieczenie emerytalne robotników przemysłowych.
Pozatem zastosowano inny podział składki na pracodawcę i ubezpieczonego, zgodny z podziałem przyjętym przez inne państwa.
Ostatecznie — obciążenie *przemysłu* z tytułu spłat ubezpieczeniowych będzie przedstawiało się w sposób następujący (z wyjątkiem G. Śląska):

Rodzaje ubezpieczeń	Składka		
	pracod.	ubezp.	razem
Chorobowe	2.5	2.5	5.0
Wypadkowe	1.1	—	1.1
Emeryt. robotn.	1.9	1.9	3.8
Pokrycie defic. Ubezp. wypadk.	0.3	—	0.3
Razem	5.8	4.4	10.2

Obciążenie *rolnictwa* woj. zachodnich ulegnie obniżeniu i będzie przedstawiało się następująco:

Rodzaje ubezpieczeń	Składka		
	pracod.	ubezp.	razem
Chorobowe	1.7	1.7	3.4
Wypadkowe	1.0	—	1.0
Emerytalne	1.8	1.8	3.6
Razem	4.5	3.5	8.0

Podobnież obniżeniu ulegnie obciążenie *rolnictwa* woj. południowych do poziomu następującego:

Rodzaje ubezpieczeń	Składka		
	pracod.	ubezp.	razem
Chorobowe	1.7	1.7	3.4
Wypadkowe	1.0	—	1.0
Emerytalne	—	—	—
Razem	2.7	1.7	4.4

We wszystkich wypadkach widzimy, że obniżone zostały dość znacznie składki ubezpieczenia chorobowego. Oczywistą jest rzeczą, że mogło się to odbyć jedynie pod warunkiem równoczesnej redukcji świadczeń. Największej redukcji świadczeń dokonano w stosunku do robotników rolnych. Robotnicy ci nie będą otrzymywali zasiłków pieniężnych w czasie chroby, natomiast świadczenia te będą obowiązani płacić im pracodawcy. Dla wszystkich zaś robotników ograniczono okres korzystania ze świadczeń z 39 na 26 tygodni, wprowadzono okres 4-tygodniowy wyczekiwania na świadczenia pieniężne, obniżono wysokość zasiłków chorobowych z 60% na 50%, zasiłku połogowego z 100% na 50% oraz wprowadzono niewielkie opłaty za porady lekarskie i recepty.

Ograniczenia te umotywowane zostały koniecznością utrzymania równowagi finansowej ubezpieczenia chorobowego przy tak radykalnie obniżonej składce.

Należy zaznaczyć, że pomimo tych ograniczeń świadczenia wobec ubezpieczonych robotników przemysłowych nie będą wcale mniejsze od świadczeń, które otrzymuje np. robotnik niemiecki.

Dodać wreszcie trzeba, że składka pracowników umysłowych w ubezpieczeniu chorobowem została obniżona do 4,6%, a to dzięki temu, że wypłata świadczeń pieniężnych została na przeciąg pierwszych 3 miesięcy choroby zawieszona, w myśl bowiem istniejących przepisów ustawowych pracodawca obowiązany jest wypłacać przez ten czas całkowite wynagrodzenie.

Porównywując, jednak. *obciążenie przemysłu*, wynikające z wprowadzenia nowej ustawy, z obciążeniem dotychczasowem na terenie b. zaboru rosyjskiego i austrjackiego, widzimy, że obciążenie to, pomimo redukcji składki chorobowej, będzie wyższe. Składka pobierana łącznie i od pracodawcy i od robotnika będzie wyższa o 1.5%. Część zaś składki przypadająca tylko na pracodawcę — o 0.1%.

Dlatego też musiano sięgnąć do ograniczeń innych rodzajów świadczeń socjalnych, za czem przemawiały względy inne jeszcze, natury, rzec można, międzynarodowej, o których mówiliśmy na wstępie, a które w dużej mierze decydują o obronności i konkurencyjności polskiego przemysłu.

Reformy w tej dziedzinie idą w kierunku dostosowania świadczeń socjalnych w Polsce do poziomu stosowanego w innych krajach, darzących swych obywateli dobrodziejstwami socjalnemi.

Polegają one na: 1) obniżeniu do połowy dodatkowego wynagrodzenia za nadliczbowe godziny, 2) wprowadzeniu pełnego 48-godzinnego tygodnia pracy i wreszcie 3) zmniejszeniu o połowę okresów urlopowych dla robotników.

Ograniczenia te niewątpliwie są dla klasy pracującej dotkliwe, lecz czyż nie jest bardziej dotkliwem bezrobocie, lub brak materjalnego zabezpieczenia na starość lub na wypadek niezdolności do pracy zarobkowej?

F. WILCZYNSKI

ZASTRZEŻENIA

W stosunku państwa do ustawodawstwa pracy w ostatniem 6-cioleciu zaobserwować można dwa okresy. W pierwszym okresie min. Jurkiewicz rozbudował ustawodawstwo robotnicze: wprowadził sądy pracy, unormował umowę o pracy, uregulował przepisy inspekcji pracy i t. d. W drugim okresie, kryzysowym, rząd stanął na stanowisku nieruszania ustawodawstwa pracy, a zajmowania się przedewszystkiem walką z bezrobociem i pomocą dla bezrobotnych. W związku z hasłem: „wszyscy na front walki z bezrobociem", słyszeliśmy, że czas pracy musi być skrócony, że godziny nadliczbowe muszą być tępione z całą bezwzględnością i że czas pracy musi być tak rozłożony, by jaknajwiększa liczba robotników znalazła zatrudnienie. To stanowisko zyskało wyraz w niedawno uchwalonej noweli do ustawy o czasie pracy, w której ustanowiono surowe sankcje za przekroczenie 8-godzinnego dnia pracy. To samo stanowisko było założeniem akcji Sekcji Pracy Naczelnego Komitetu do Spraw Bezrobocia. Spotkało się ono z aplauzem szerokich warstw, które nigdy zrozumieć nie mogły, dlaczego jedni przepracowują się do utraty sił, a drudzy nadaremnie wołają o pracę.

Ostatnio nastąpiła w tej dziedzinie jakgdyby zmiana frontu. Sądząc po wniesionych do Sejmu projektach nowelizacji ustawodawstwa społecznego, wynagrodzenie za godziny nadliczbowe zmniejsza się, angielską sobotę znosi się, urlopy skraca się, ośmiogodzinny dzień pracy przy niepełnym tygodniu pracy może być przekraczany, a w zawodach sezonowych przekreśla się go wogóle.

W stosunku do tendencyj, ujawnionych jesienią ub r., zachodzi zmiana b. radykalna.

Przedłużenie czasu pracy równa się w naszych warunkach — gdy związki zawodowe są tak słabe — obniżce płac. Nie trzeba żadnych statystyk i porównań liczbowych, by wiedzieć, że nominalne zarobki robotnicze w Polsce są jedne z najniższych w Europie. Wysoki przyrost naturalny ludności, jeden z najwyższych z notowanych przez statystykę, przy zamknięciu emigracji do innych państw i fa-

talnej strukturze agrarnej kraju, powoduje oczywiście niski poziom płac. W tych warunkach przyczyna niskiej naszej konkurencyjności nie leży ani w składniku płac, ani w złączonych z niemi pozycjach: ubezpieczeń społecznych i czasie pracy. Z tego punktu widzenia biorąc ostatnie projekty ustawodawcze, nie wysoko można ocenić ich skuteczność. Dla wzmożenia eksportu patrzebne są nam inne momenty — tanią robociznę mamy już oddawna. Przeszliśmy już poważną falę obniżek płac — nie przyniosła ona jednak ulgi krajowi, a kto wie, czy nie pogłębiła kryzysu.

Można się poważnie zastanawiać, czy przemysłowcy potrafią dać zatrudnienie w ramach dotychczasowego tygodnia pracy. Przemysł nasz w 33% jest czynny przy skróconym czasie pracy. Przedłużenie dnia roboczego staje się w tych warunkach zgoła niezrozumiałe. Eksportu się tą drogą nie powiększy, siłę konsumcyjną warstw osłabi się ponownie.

Inne cokolwiek oblicze maią poozstałe przedłożenia, projekty dotyczące Funduszu Bezrobocia i ubezpieczeń społecznych. Tu wchodzą ponadto w rachubę momenty budżetowe, ze względu na dopłaty Skarbu Państwa i „konkurencje", jaką stanowią świadczenia społeczne dla podatków.

Wyrażamy przekonanie, że w polityce oszczędnościowej musi być zachowana gradacja w zależności od pilności potrzeb. Bezrobotni — to najnędzniejsi z nedznych. Dla nich pomoc państwa jest ostatnią deską ratunku przed śmiercią głodową. Z chwilą pozbawienia ich pracy tracą wszelkie możliwości zaspakajania swych potrzeb, tracą nietylko zarobek, ale najczęściej i dach nad głową. Wielka liczba bezrobotnych prowadzi żywot koczowniczy, szukając pracy po całej Polsce, by w końcu obdarci, zziębnięci, schorzali, zmaltretowani psychicznie wyciągać dłoń żebracza lub grzebać po śmietnikach.

Skoro pozostawiamy fundusze na premiowanie eksportu, wydajemy znaczne sumy na interwencje zbożowe, podtrzymujemy chwiejące się banki i nie zrealizowaliśmy jeszcze hasła skrajnej oszczędności we wszystkich komórkach naszej administracji, nie powinniśmy redukować sum, idących na rzecz tych, dla których są one jedyną podstawą egzystencji, jednym z widomych przejawów myśli państwa o jego bezrobotnych obywatelach. Zwłaszcza ciężki jest plan przedłużenia okresu wyczekiwania do 30 tygodni. Tak długiego okresu nie zna żadne obce ubezpieczenie na wypadek bezrobocia.

Wiele zastrzeżeń nasuwa również projekt ustawy ubezpieczeniowej. Reforma ubezpieczeń musiała nastąpić; wszak niektóre instytucje stoją przed niemożliwością wypłacenia należnych świadczeń. Czy jednak chwila obecna jest odpowiednia do tego, by tworzyć nowy dział ubezpieczeń? Czy można tak potężny gmach, jak projektowany Zakład Ubezpieczeń Społecznych, opierać na tak szybko skleconych i pobieżnie skalkulowanych podstawach? Czy miljony ubezpieczonych, znękanych bezrobociem całkowitem i częściowem, nie odczują reformy, jako znacznego pogorszenia obecnego stanu rzeczy, a do przyszłych rent starczych nie odniosą się z wielkim sceptycyzmem? Społeczeństwo doskonale rozumie potrzebę oszczędności również w dziedzinie ubezpieczeń i wszelkie uproszczenia administracyjne wita radośnie. Te cięcia jednak, które mają przyjść, wydają się nieco zbyt gwałtowne, by mogły być spokojnie i rozważnie przez ubezpieczonych przyjęte. Już raz np. próbowano narzucić opłaty za porady i lekarstwa. Wywołało to tak spontaniczny odruch, że musiano się cofnąć i projektu zaniechać. Zmartwychwstał on teraz, kiedy sytuacja zarobkowa jest jeszcze gorsza, a potrzeby lecznicze jeszcze większe; powrócił w towarzystwie jakże licznych innych utrudnień dla ludzi chorych.

Nie wchodząc w szczegóły projektu ustawy (ma on kilkadziesiąt stron), pragniemy tylko zwrócić uwagę, iż projekt zdaje się być wyrazem gorączkowego szukania środków zaradczych na kryzys. Wyrażamy jednak głębokie przekonanie, że droga przezwyciężenia kryzysu nie leży na płaszczyźnie zagadnień socjalnych. Nie prowadzi ona ani przez przedłużenie czasu pracy, ani przez redukcję świadczeń społecznych. Przesilenie objęło zarówno kraje o rozwiniętym, jak i szczupłym zakresie ustawodawstwa socjalnego. Obecny kryzys rozwiązany może być tylko w płaszczyźnie międzynarodowej współpracy gospodarczej, przy przywróceniu czynnika spokoju i zaufania. Wszelkie doraźne eksperymenty nietylko go nie przełamią, ale mogą go nawet zaostrzyć i pogłębić.

NOTATKI

ŚMIERĆ IVARA KREUGERA.

Bezpośrednią przyczyną samobójstwa „króla zapałek" były, jak się zdaje, niepowodzenia, jakie go spotkały w Stanach Zjednoczonych. Nie są jeszcze znane kulisy rozmów i targów pomiędzy Kreugerem, a grupą finansistów amerykańskich, nie wiadomo przeto, czy odmowna odpowiedź bankierów była rezultatem gry, zmierzającej do obalenia Kreugera i podziału łupów, czy też wynikała ona z bieżącej sytuacji na amerykańskim rynku kredytowym. Jasne jest przecież, iż Stany zbytnio są dotknięte kryzysem, aby publiczność amerykańska mogła subskrybować nową pożyczkę kreugerowską. Z drugiej strony wiadomo również, iż Kreuger gotów był dla zdobycia kredytu pozbyć się jednego z głównych przedsiębiorstw swego trustu.

A był to wszakże (i jest) trust istotnie potężny. Kapitały, zaangażowane w przedsiębiorstwach przemysłowych, kontrolowanych przez Kreugera i jego spółki, sięgają 2½ miljarda koron szwedzkich, nie licząc 1 miljarda k. szw. pożyczek, udzielonych kilkunastu państwom[1]).

Trust Kreugera, ogarniający nieomal świat cały, miał swe główne oparcie w Szwecji, Anglji, Holandji i Stanach Zjednoczonych, w których to krajach działają instytucje finansowe, stanowiące niejako kość pacierzową wszechstronnej organizacji „króla zapałek". Poza przemysłem zapałczanym (ze Svenska Tandsticks na czele) Kreuger miał wpływ na

---

[1]) Szczegółem, rzecz prosta, ubocznym, nie mniej charakterystycznym, jest, że Kreuger był ubezpieczony na wypadek śmierci (nawet w razie samobójstwa) na 125 miljonów fr. fr.

przemysł teletechniczny (Ericsson oraz International Telegraph and Telephone w N. Yorku), tudzież dysponował w Szwecji fabrykacją łożysk kulkowych (S. K. F.), kopalniami rudy, miedzi, arsenu i złota (Graengesberg i Bolinden), produkcją celulozy etc. Do tak szerokich wpływów i potęgi doszedł trust Kreugera w szybkim przeciągu czasu. W ciągu lat kilku Kreuger, nie będący zresztą aferzystą-spekulantem, z monopolisty zapałczanego w swym ojczystym kraju, przekształcił się w finansistę narodów i nieomal monopolistę zapałczanego już w skali światowej. Historja powstania potęgi jego trustu odbiega od znanych nam wypadków tworzenia się podobnych przedsiębiorstw międzynarodowych. Nie szedł on zasadniczo drogą konkurencyjnej walki ze współzawodnikami, jak to czynili „królowie“ nafty, miedzi, stali etc., lecz podporządkowywał sobie przemysły, z reguły ograniczone do lokalnych rynków zbytu, będące najczęściej w rękach państwa. Wzamian za pożyczki, udzielane rzadom, brał w *dzierżawę* monopole zapałczane i prowadził je jakgdyby w charakterze oddziałów macierzystego przedsiębiorstwa w Szwecji, nie mając atoli prawa zmieniać ich struktury, zamykać i t. p. Dysponując zaś wielkiemi zasobami surowca i mając do czynienia z tanim i technicznie prostym artykułem pierwszej potrzeby, o małej skali wahań konsumcji, Kreuger dawał ogromne gwarancje dla inwestora, nabywającego wypuszczone przezeń pożyczki. Marża pomiędzy ceną, płaconą przez Kreugera za kredyt otrzymany na rynku światowym (głównie jednak amerykańskim), a ceną, uzyskiwaną za kredyt udzielony i w postaci zysku z tytułu dzierżawy monopoli, była podstawą jego potęgi. Powyższa konstrukcja trustu Kreugera wydawała się niesłychanie trafna i jasna.

W fundamencie, na którym Kreuger zbudował swój potężny gmach, była jedna tylko luka: Kreuger „należał“ do małego państwa, jakim jest Szwecja, a jego podstawa materialna (kredyty dla rzadów), była zbytnio rozproszona. Trust Kreugera nie był związany z interesami wielkich państw, jak koncern naftowy Deterdinga lub koncerny amerykańskie, ponadto zaś był zależny z jednej strony od rynku finansowego w Stanach Zj., z drugiej zaś — od wypłacalności kilkunastu państw dłużniczych. I tu i tam decydował moment niepewności i ryzyka, przyczem w stosunku do swych dłużników Kreuger (Fugger XX stulecia) nie miał żadnej egzekutywy. To też z chwilą, kiedy na tle zagadnienia długów międzypaństwowych i powszechnej depresji gospodarczej powstał wielki spór pomiędzy politycznemi potęgami świata, interesy trustu zapałczanego musiały zejść na plan drugi. 125 milionów dol., udzielonych Rzeszy Niemieckiej, uległo zamrożeniu, słaba zaś na terenie międzynarodowym Szwecja nie była w stanie obronić Kreugera. W chaosie gospodarczym świata logiczna konstrukcja jego przedsiębiorstwa została zgnieciona. Stanowcze: „No!“ amerykańskich bankierów było już tylko gestem, jakim rzymscy imperatorzy skazywali na śmierć zwyciężonych.

s. sz.

CENTRALIZACJA PRAC BADAWCZYCH.

Ośrodek, przygotowujący materjał do dyspozycji państwowej polityki gospodarczej nie jest dzisiaj skrystalizowany i umiejscowiony. Znajduje się on w każdym „resorcie“, dotykającym zagadnień ekonomicznych, plus Komitet Ekonomiczny Ministrów, plus Rada Ministrów. Wiele problemów bada się i decyduje w kilku punktach jednocześnie, jednocześnie podejmuje się inicjatywę w paru różnych płaszczyznach, jednocześnie otwiera się drzwi... otwarte. Czasami nosi to nazwę wielo- i wszechstronnego oświetlenia sprawy, co ma jakoby sprzyjać równowadze, objektywizmowi i t. p.

Niema natomiast organu centralnego, organu jednoczącego. Komitet Ekonomiczny Ministrów lub Rada Ministrów są z natury rzeczy bądź arbitrem, bądź ciałem uchwalającem wytyczne programowe, nie są zaś i być nie mogą retortą, w której przetapia się materjał cyfrowy, fakty, tendencje, potrzeby doraźne i przyszłe.

Czytelnik domyśla się zapewne, że chodzi mi o powołanie do życia Ministerstwa Gospodarstwa Narodowego, coś w rodzaju Reichswirtschaftsministerium w Niemczech. I tak — i nie. Dlatego „tak“, ponieważ redukcja i komasacja wydziałów i departamentów ekonomicznych, rozsianych po ministerstwach gospodarczych, zapobiega rozpraszaniu i dublowaniu wysiłków, a zarazem daje rządowi jeden, wyraźnie co do swych kompetencyj określony organ, kreślący — w ramach ogólnej polityki gospodarczej, ustalanej przez Radę Ministrów lub Komitet Ekonomiczny Ministrów — wytyczne i szczegóły tej polityki i kontrolujący ich wykonanie. Dlatego „nie“, ponieważ wydzielenie zasadniczych spraw ekonomicznych i przydzielenie ich „resortowi“, stojącemu hierarchicznie na równi z innymi „resortami“, może grozić zepchnięciem tych spraw na plan dalszy, podczas gdy z natury rzeczy należałoby, aby Minister Gospodarstwa Narodowego był „primus inter pares“, co się wydaje posunięciem jeszcze przedwczesnem.

Wartoby się jednak zastanowić nad inną koncepcją, a mianowicie nad projektem stworzenia Urzędu lub Instytutu Gospodarczego, jak najbardziej zbliżonego służbowo do Prezeza Rady Ministrów, który jako głowa tej Rady i zarazem przewodniczący Komitetu Ekonomicznego Ministrów najbardziej jest do tej roli predestynowany. Czy Premjer kierowałby Urzędem wzgl. Instytutem bezpośrednio, czy za pośrednictwem specjalnego Podsekretarza Stanu do spraw gospodarczych — to już byłaby sprawa dalsza. Ważniejsze byłoby natomiast ustalenie kompetencyj takiej centralnej instytucji (z zastrzeżeniem ministerstwom gospodarczym prawa realizacji) oraz jej bazy operacyjnej i niezbędnego aparatu wykonawczego. Nie należałoby i to nie tylko ze względów oszczędności budżetowych tworzyć nowego aparatu, lecz przedewszystkiem wyzyskałoby się aparat już istniejący, a mianowicie departamenty, wydziały i biura ekonomiczne odnośnych ministerstw oraz — i co się rozumie samo przez się — urzędy (instytuty) badawczo-statystyczne.

Sprowadzenie do wspólnego mianownika organizacyjnego z jednej strony stanowiących, z drugiej — badających komórek naszej aparatury państwowej pozwoliłoby niewątpliwie na znaczne zaoszczędzenie kosztów i wysiłków, przyśpieszenie, ożywienie i skonkretyzowanie prac, zwiazanie ich wzajemne etc. Takie małżeństwo, dajmy na to, Instytutu Badań Konjunktur Gospodarczych i Cen z Głównym Urzędem Statystycznym albo z Biurem Ekonomicznym Premjera lub Wydziałem Polityki Finansowo-Gospodarczej Ministerstwa Skarbu (cytuję exempli

modo) usunęłoby w znacznym stopniu „marnotrawstwo sił i środków" w naczelnej aparaturze państwowej, dając Rządowi do dyspozycji bardziej jednolity, bardziej zgrany i bardziej z jego czynnościami zespolony organ. *j. s.*

„BANKOWOŚĆ W POLSCE".

Niezmiernie uboga polska literatura bankowa wzbogaciła się ostatnio o dzieło dr. Henryka Nowaka pt. „Bankowość w Polsce", które ukazało się jako tom 47 prac Biura Ekonomicznego Banku Polskiego (8, str. XI + 385, Warszawa 1932. Skład główny w Domu Książki Polskiej). Praca ta stanowi próbę przedstawienia w jednolity i systematyczny sposób składu, struktury, rozwoju i rentowności nowoczesnej bankowości polskiej. Terytorjalnie ograniczona jest ona do współczesnych granic politycznych Rzplitej, zaś w czasie obejmuje okres mniej więcej od 1870 r. do 1923 r. (w tomie pierwszym; tom drugi, który będzie obejmował dzieje odbudowy i współczesnej organizacji bankowości polskiej, jest w przygotowaniu). Praca powyższa ma z istoty rzeczy charakter opisowy i historyczny. Autor dzieli rozwój nowoczesnej bankowości polskiej na trzy okresy. Pierwszy okres od roku mniej więcej 1870 do r. 1913 stanowi stadjum stopniowego postępu, wzmacniania się finansowego i organizacyjnego. Lata 1917 — 1923 stanowią okres rozstroju i dezorganizacji, doprowadzając w końcowych latach do całkowitego upadku i zniszczenia dorobku przedwojennego. W r. 1924 weszła bankowość w nowy okres, który jest niejako kontynuowaniem przedwojennego stadjum postępu. W tomie pierwszym autor zamknął dwa pierwsze okresy, uważając je za pewną, zamkniętą w sobie, całość.

Jak autor sam zaznacza na wstępie, zarówno w teorji, jak i w praktyce życia gospodarczego wzmogło się ostatnio krytyczne nastawienie w stosunku do badań opisowo - historycznych. Uważa się je za mało celowe i pożyteczne ze względu na współczesne tempo przemian gospodarczych, strukturalne zmiany w gospodarce światowej i polskiej oraz kształtowanie się nowych form współpracy społecznej; wszelkie zatem pojęcia, metody działania i dane statystyczne z poprzednich lat poczytywane są jako nieporównalne, mało przydatne i mogące doprowadzić nawet do fałszywych wniosków w ocenie rzeczywistości i programu działania. Autor stara się zwalczyć ten zarzut, ale samo jego dzieło jest właśnie poważnym argumentem przeciwko jego tezie. Witając ten, w grubych zarysach przedstawiony, obraz rozwoju polskiego rynku pieniężnego i kapitałowego do r. 1923, niepodobna oprzeć się wrażeniu, że czyta się historję z czasów zamierzchłych niemających nic wspólnego z dobą dzisiejszą; tylko teren działania, lub nazwa jakiegoś banku nasuwają nam analogję z życiem współczesnem punktu widzenia. Pewne szczegóły znowu pomagają nam uświadomić sobie, pod jakiemi względami poszliśmy naprzód, a pod jakiemi cofnęliśmy w porównaniu z latami przedwojennemi.

Co do meritum wywodów i konkluzyj autora nie możemy się w tej chwili i na tem miejscu wypowiedzieć. Z formalnego punktu widzenia należało pracy tej zarzucić nierównomierność w traktowaniu poszczególnych tematów; np. autor — bez słusznej racji — zajmuje się znacznie obszerniej bankowością w b. Galicji, niż na terenie b. zaboru rosyjskiego i bez słusznej racji główną uwagę poświęca bankowości prywatnej, a zwłaszcza bankom akcyjnym, po macoszemu działalność banków publicznych (które nb. fałszywie definjuje). Za główną wadę dzieła należy uznać niedostateczne uwzględnienie momentów strukturalnych w obrazie rozwoju bankowości polskiej. Z tych oraz z innych względów omawiana prac jest raczej próbą naszkicowania rozwoju polskiego rynku pieniężnego i kapitałowego, niż historją bankowości sensu stricto. Te wady dadzą się jednak usprawiedliwić ogromnemi trudnościami, na jakie napotykają u nas wszelkie prace z dziedziny historji gospodarczej; o tych trudnościach i braku danych statystycznych autor zresztą często wspomina, zdając sobie sprawę, że badania jego muszą mieć z tego powodu charakter bardziej fragmentaryczny.

Nie mniej, ukazanie się tego rodzaju pracy należy uznać za wielką zasługę Biura Ekonomicznego Banku Polskiego, gdyż częściowo zapełnia ona dotkliwą lukę w polskiej literaturze ekonomiczno-historycznej i stanowi dobry podręcznik, wprowadzający do bardziej szczegółowych badań na temu polu. Wartość książki podnoszą tablice statystyczne (po raz pierwszy w Polsce zestawione tak gruntown[illegible] dla badanego okresu) i wykresy, które z punktu widzenia techniczno - graficznego wypadły świetnie. Skorowidz alfabetyczny i rzeczowy oraz spis literatury ułatwiają orjentowanie się w treści pracy. *sb.*

MITYCZNA LICZBA.

„Chodzą po ludziach" poglądy, które zyskały nimb niewzruszalnych pewników. Poglądy jaskrawe, pewne siebie, uznane za dowiedzione i nie dające się obalić. Kto je stworzył — nie wiadomo, jak nie wiadomo, komu zależeć może na bezmyślnem powtarzaniu ich przez wszystkich i wszędzie. Do takich legend zaliczyć możemy bardzo rozpowszechniony pogląd, a właściwie — przesąd, że ruch budowlany ma tak kolosalne znaczenie w życiu gospodarczem, iż 1 robotnik, zatrudniony w budownictwie, sprzyja zatrudnieniu 16 robotników w innych gałęziach przemysłu. Kto sfabrykował tę legendę o szesnastu („ausgerechnet") robotnikach — odgadnąć nie sposób.

Zdemaskowaniem tej legendy zajął się en passant inż. I. Luft z... Biura Badań Centrali Gospodarczej Przemysłu Budowlanego. Wygłosił on w styczniu r. b. odczyt o „Roli budownictwa w zwalczaniu kryzysu gospodarczego i bezrobocia". W sprawozdaniu z tego odczytu, które wyszło jako broszurka, czytamy, że na podstawie statystyki zakładów ubezpieczeń od wypadków 1 robotnikowi, zatrudnionemu w budownictwie, odpowiada w najlepszym razie... 1 robotnik, zatrudniony w innych przemysłach dzięki ruchowi budowlanemu.

Okazuje się bowiem, że w 1928 r. na budowie było zatrudnionych 235 tys. robotników z sumą zarobków 283 milj. zł., w wytwórniach zaś, pracujących na rzecz budownictwa (kopalnie i huty, przemysł mineralny, obróbka metali, maszyny i narzędzia, przemysł chemiczny oraz materjały drzewne), było zatrudnionych 167 tys. robotników z sumą zarobków 232 milj. zł. (str. 15 — 16). Stosunek więc przy ilości zatrudnionych brzmi, jak 1 : 0.71 — przy sumie zarobków, jak 1 : 0.82. Gdzież więc ów legendarny stosunek 1 : 16?

REKOPISÓW NADESŁANYCH REDAKCJA NIE ZWRACA.

REDAKTOR PRZYJMUJE WE WTORKI I PIĄTKI OD 17 DO 18.

ADMINISTRACJA CZYNNA CODZIENNIE OD 11 DO 13.

REDAKCJA I ADMINISTRACJA: CHMIELNA 23 M. 6 TEL. 727-99. KONTO CZEKOWE P. K. O. 25.656

PRENUMERATA KWARTALNA 4 ZŁ. 50 GR. ZAGRANICĄ 6 ZŁ. CENNIK OGŁOSZEŃ NA ŻĄDANIE

Druk. „Nowogrodzka" Warszawa, Tarczyńska 4. Tel. 680-20.